

STRATEGI PENGHIDUPAN PEDAGANG KAKI LIMA DI KAWASAN MALIOBORO, KOTA YOGYAKARTA

Fauzia Darojati
fauzia.darojati@rocketmail.com

Alia Fajarwati
th_alia@yahoo.com

ABSTRACT

This research aims to identify the livelihood strategy of street vendors or street hawkers in Malioboro area, Yogyakarta city. This research focused on seasonality -one of vulnerability context in livelihood strategy- that occurs on low season and peak season. The research method is qualitative using study literature, indepth interview, and observation. Among 1.422 street vendors, 50 of them have elected as informants.

Keyword : livelihood strategy, street vendors, Malioboro, seasonality

INTISARI

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi strategi penghidupan pedagang kaki lima di Kawasan Malioboro, Kota Yogyakarta. Penelitian ini fokus pada seasonality –salah satu konteks kerentanan dalam strategi penghidupan- yang terjadi saat low season dan peak season. Metode penelitian yang digunakan dengan metode kualitatif yang menggunakan studi literatur, wawancara mendalam, dan observasi. Teknik pengambilan data dengan menggunakan purposive sampling. Dari 1.422 pedagang kaki lima, 50 diantaranya dipilih sebagai narasumber.

Kata kunci : strategi pennghidupan, pedagang kaki lima, Malioboro, seasonality

PENDAHULUAN

Sektor informal mulai populer saat krisis moneter melanda Indonesia pada tahun 1998. Banyak terjadi pemutusan hubungan kerja (PHK) karena sektor industri mengalami *collapse* dan banyak perusahaan yang mengalami kebangkrutan. Solusi untuk mengurangi beban dan tekanan adalah beralih ke sektor informal. Sektor informal banyak dipilih dan digeluti karena lebih mampu bertahan ditengah masa krisis dan lebih fleksibel mengingat pekerjaan di sektor informal tidak terikat dengan kontrak perusahaan dan jam kerjanya pun ditentukan sendiri oleh pelaku sektor informal.

Menurut Hidayat (1983), sektor informal merupakan suatu sistem antara desa dan kota yang belum mampu mandiri karena belum mendapat bantuan ataupun proteksi dari pemerintah. Pedagang kaki lima merupakan bagian dari sektor informal yang paling populer. Keberadaannya mulai merambah ke kota-kota besar di Indonesia, salah satunya Kota Yogyakarta. Pedagang kaki lima di Kota Yogyakarta terkonsentrasi di Kawasan Malioboro. Pedagang kaki lima ini sudah ada sejak tahun 1981 dan mampu bertahan hingga sekarang.

Terdapat beberapa peraturan pemerintah daerah yang mengatur pedagang kaki lima di kawasan Malioboro, yaitu Peraturan Daerah Kota Yogyakarta Nomor 26 Tahun 2002 tentang Pedagang Kaki Lima, Peraturan Walikota Yogyakarta Nomor 93 Tahun 2009 tentang Pembentukan Lembaga Pemberdayaan Komunitas Kawasan Malioboro Kota Yogyakarta, Peraturan Walikota Nomor 37 Tahun 2010 tentang Penataan Pedagang Kaki Lima Kawasan Khusus Malioboro-A. Yani.

Banyaknya pedagang kaki lima yang menghiasi Kota Yogyakarta ditilik dari homogenitas produk dagangan yang dijual, otomatis menciptakan suatu kompetisi atau persaingan antarpedagang, baik dari segi harga, variasi produk, jumlah produksi, serta kualitas produk dagangan. Mereka tentunya memiliki

strategi penghidupan yang berbeda-beda untuk bertahan hidup sesuai dengan kondisi masing-masing pedagang, terutama dalam mengatasi kerentanan berupa perubahan musim (*seasonality*) yaitu saat *low season* dan *peak season*.

Menurut Robert Chambers dan Gordon Conway (1992), penghidupan yang dilakukan pada level rumah tangga meliputi kemampuan, aset, dan aktivitas, dimana aset terdiri dari simpanan, sumberdaya, klaim, dan akses. Penelitian ini menitikberatkan pada strategi penghidupan yang fokus pada konteks kerentanan berupa *seasonality*. Menurut "*Buiding Livelihood : A Field Manual for Practitioners in Humanitarian Settings*", *seasonality* merupakan perubahan musim, seperti yang mempengaruhi penghidupan, produksi, praktik-praktik pertanian, musim panen, iklim kerja, kesempatan kerja, iklim, dan kesehatan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan tipe penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif sering digunakan untuk penelitian sosial yang meneliti gejala atau fenomena sosial yang terjadi di masyarakat. Hal ini karena penelitian sosial tidak dapat diukur secara kuantitatif. Menurut Hamidi (2004), penelitian kualitatif dilakukan dengan menggali informasi dari responden mengenai latar sosial responden itu sendiri. Informasi yang digali tersebut diperoleh dengan pengamatan dan wawancara mendalam akan berbentuk cerita dan gambaran mendetail.

1. Teknik Pengumpulan Data

Purposive Sampling dipilih karena mampu mewakili informasi yang dibutuhkan oleh peneliti secara mendalam serta mampu menangkap kelengkapan data. Narasumber dalam penelitian ini berjumlah 50 narasumber yang terdiri dari pedagang kaki lima non-

kuliner, pedagang kaki lima lesehan, pedagang kaki lima non-lesehan, dan pedagang kaki lima angkringan.

2. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dilakukan dengan analisis deskriptif kualitatif. Pengolahan data untuk penelitian ini adalah dengan menggunakan triangulasi yaitu dengan menggabungkan data dari beberapa sumber yang berasal dari literatur, observasi di lapangan yang termasuk juga wawancara mendalam serta informasi dari berita terkait strategi penghidupan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Karakteristik PKL Malioboro

Sarana berdagang pedagang kaki lima di Kawasan Malioboro menggunakan empat macam sarana yaitu: (1) *warung semi-permanen* ini biasanya dibangun di depan tembok suatu bangunan, menggunakan gerobak atau kereta dorong untuk meletakkan barang dagangannya, serta dilengkapi dengan kursi dan meja yang diatur secara berderet. (2) *Meja* yang menjadi sarana berdagang atau sarana usaha pedagang kaki lima di Kawasan Malioboro yang disusun dari kayu panjang atau triplek. Kayu atau triplek tersebut kemudian disusun menjadi seperti meja bongkar-pasang.

(3) *Gerobak atau kereta dorong* yang menjadi sarana pelengkap usaha pedagang kaki lima Malioboro yang memanfaatkan meja sebagai sarana usaha. Gerobak atau kereta dorong ini berbeda dengan gerobak pedagang kaki lima kuliner, bentuk gerobak ini seperti lemari penyimpanan barang. (4) *Tikar atau alas* yang dimanfaatkan oleh beberapa pedagang kaki lima yang menjajakan barang dagangannya dengan sistem lesehan atau meletakkan barang dagangannya di lantai, tikar inilah yang menjadi alasnya.

Pedagang kaki lima Malioboro memanfaatkan ruang publik yang ada di

kawasan Malioboro sebagai lokasi berdagang. Banyaknya jumlah pedagang kaki lima yang menempati ruang publik kawasan Malioboro kemudian menciptakan pola penyebaran fisik aktivitas yang memanjang (*linier concentration*) dan mengelompok (*focus agglomeration*). Pola penyebaran memanjang atau linier dipengaruhi oleh pola jaringan jalan, terjadi di sepanjang jalan atau pinggir jalan utama atau jalan penghubung.

Pola penyebaran mengelompok atau aglomerasi ini berdasarkan jenis barang dagangan yang sejenis, yaitu pedagang kaki lima kuliner lesehan dan non-lesehan. Pedagang kaki lima kuliner lesehan dan non-lesehan mengelompok pada titik-tertentu, seperti di depan kantor pemerintahan, hotel, dan bank. Pedagang kaki lima kuliner lesehan dan non-lesehan mengelompok di sepanjang sayap timur Jalan Malioboro hingga sebelum Malioboro Mall yang dipisahkan oleh Jalan Perwakilan.

B. Aset-Aset Penghidupan Pedagang Kaki Lima Kawasan Malioboro

1. Aset Manusia

Aset manusia meliputi usia, pendidikan, penguasaan atau pemanfaatan teknologi, keterampilan, dan pengalaman.

Tabel 1. Profil Responden Pedagang Kaki Lima Kawasan Malioboro
Sumber: Data primer, 2013

Usia (Tahun)	Jumlah	Pendidikan	Jumlah
20 – 30	20	SD	5
31 – 40	10	SMP	5
41 – 50	15	SMA	40
>50	5	Sarjana	-
TOTAL	50	TOTAL	50

Pedagang kaki lima Kawasan Malioboro didominasi oleh angkatan kerja yang produktif dan tergolong muda, sehingga dalam menjalankan aktivitas berdagangnya lebih lama dan lebih kuat dibandingkan dengan pedagang kaki lima Malioboro yang memiliki rentang usia 40 tahun hingga lebih dari 50 tahun.

Pedagang kaki lima Kawasan Malioboro tidak memanfaatkan teknologi tinggi seperti internet untuk berinovasi dalam memasarkan barang dagangannya. Untuk menjadi pedagang kaki lima di kawasan Malioboro pun tidak perlu memiliki keterampilan yang mumpuni dan khusus, namun sopan dan ramah adalah kunci utama agar barang dagangan dapat laku dibeli. Pengalaman selama bekerja menjadi pedagang kaki lima lah yang menambah modal *skill* (keterampilan) yang mereka miliki.

2. Aset Sosial

Aset sosial terkait dengan hubungan sesama individu, bagaimana mereka dapat hidup berdampingan, berinteraksi, dan berkomunikasi satu sama lain. Aset sosial tidak lepas dari peran kelembagaan atau instansi serta organisasi. Organisasi yang diikuti serta peran suatu lembaga dapat memperluas jaringan dan pergaulan sehingga koneksi menjadi bertambah luas.

Dengan koneksi dan pergaulan yang luas ini otomatis dapat menambah relasi dan bisa menghasilkan suatu kerjasama atau kemitraan yang bermanfaat. Terlebih lagi jika individu tersebut memiliki usaha yang membutuhkan banyak koneksi dan kemitraan, contohnya usaha di bidang perdagangan atau bisnis. Relasi yang terjalin antarpedagang kaki lima terjalin dalam bentuk saling membantu pedagang kaki lima yang lain dalam menjaga lapak dan melayani pembeli ketika pemilik lapak sedang tidak ada di tempat.

Selain itu juga terjadi relasi antara pedagang kaki lima dengan paguyuban yang

diikuti oleh pedagang kaki lima. Pedagang kaki lima Malioboro diwadahi oleh beberapa organisasi yang mengatur keanggotaan pedagang kaki lima Malioboro.

Tabel 2. Keikutsertaan Responden dalam Organisasi PKL Malioboro

Nama Organisasi PKL Malioboro	Jumlah responden PKL yang ikut serta
Tri Dharma	22
PEMALNI	12
Handayani	3
PPLM	3
Tidak Mengikuti	10
TOTAL	50

Sumber: Data primer, 2013

Paguyuban pedagang kaki lima Malioboro memfasilitasi anggota paguyubannya dengan fasilitas seperti simpan-pinjam, asuransi kesehatan, dana sosial, pengajian, arisan, dan lain-lain. Fasilitas yang diberikan oleh paguyuban ini memberikan manfaat bagi anggota paguyuban, terlebih lagi yang menyangkut aspek finansial yang dapat dimanfaatkan sebagai modal usaha untuk menambah jumlah barang dagangan.

3. Aset Alam

Lahan yang dimanfaatkan untuk berdagang sepanjang Jl. Malioboro hingga Jl. Jend. A. Yani termasuk aset alam bagi pedagang kaki lima di kawasan Malioboro. Pedagang kaki lima non-kuliner menempati lahan publik di Kawasan Malioboro dengan memanfaatkan trotoar di depan pertokoan, baik menghadap toko maupun membelakangi toko sedangkan pedagang kaki lima kuliner memanfaatkan ruang di depan gedung-gedung perkantoran. Pedagang kaki lima kuliner menempati trotoar di depan gedung-gedung perkantoran karena perlu memanfaatkan sumber air untuk mencuci peralatan. Gedung-gedung perkantoran ini

memiliki kran air yang digunakan pedagang kaki lima kuliner untuk mendapatkan sumber air.

4. Aset Fisik

Aset fisik yang dimiliki oleh pedagang kaki lima Malioboro yang dapat diidentifikasi dengan observasi lapangan adalah aset fisik berupa kendaraan, lapak, dan gerobak penyimpanan barang dagangan yang dimiliki. Kendaraan yang dimiliki digunakan untuk mengangkut barang-barang dagangan dari lapak ke rumah dan untuk mobilitas pedagang kaki lima itu sendiri. Pedagang kaki lima yang tergabung dalam organisasi pedagang kaki lima Malioboro tidak perlu mengangkut barang dagangannya untuk dibawa pulang, karena pemerintah Kota Yogyakarta sudah memfasilitasi pedagang kaki lima dengan gerobak penyimpan barang-barang dagangan di lapak masing-masing.

Sedangkan pedagang kaki lima yang tidak tergabung dalam organisasi pedagang kaki lima Malioboro tidak mendapat fasilitas gerobak penyimpan barang-barang dagangan. 47 responden memiliki rumah pribadi dan berasal dari Provinsi DIY, sedangkan terdapat 3 responden yang berasal dari luar Jawa dengan kepemilikan tempat tinggal berstatus sewa.

5. Aset Finansial

Aset finansial berhubungan dengan sumber keuangan dan kemampuan keuangan yang dimiliki oleh setiap individu. Aset finansial meliputi pendapatan yang diperoleh per hari atau per bulan dalam bentuk uang tunai, simpanan, pinjaman bank, kredit, dan remitan atau uang kiriman.

Tabel 3. Pendapatan Narasumber Pedagang Kaki Lima Malioboro

Pendapatan (<i>Low Season</i> -- <i>Peak Season</i>)	Jumlah Responden
Rp 1.500.000,00 - Rp 3.000.000,00	20
Rp 1.500.000,00 - Rp 4.000.000,00	20
Rp 2.000.000,00 - Rp 4.000.000,00	8
Rp 2.000.000,00 - > Rp 5.000.000,00	2
TOTAL	50

Sumber: Data primer, 2013

C. Strategi Penghidupan Pedagang Kaki Lima Saat *Low season* dan *Peak Season*

Low season atau musim sepi pengunjung terjadi saat ketika jumlah pengunjung dan pendapatan mencapai jumlah terendah yang biasanya terjadi dari bulan Januari hingga Maret. *Low season* atau musim sepi pengunjung terjadi saat hari-hari biasa atau hari kerja (*weekdays*).

Sedangkan *peak season* atau musim ramai pengunjung terjadi saat ketika jumlah pengunjung dan pendapatan mencapai jumlah tertinggi yang biasa terjadi saat bulan Oktober hingga Desember. *Peak season* atau musim ramai pengunjung terjadi saat akhir pekan (hari Sabtu dan Minggu), hari libur sekolah, dan hari raya lebaran. Secara garis besar, strategi penghidupan yang dilakukan oleh pedagang kaki lima di Kawasan Malioboro hanya bertindak sebagai pedagang kaki lima, tidak ada pekerjaan lain selain pedagang kaki lima.

Dalam memenuhi penghidupannya, pedagang kaki lima mengandalkan keterampilan dan pengalaman sebagai pedagang kaki lima yang telah digeluti selama bertahun-tahun.

Berikut adalah tabel perbandingan strategi penghidupan pedagang kaki lima non-kuliner dan kuliner ketika *low season* dan *peak season*:

Tabel 4. Perbedaan Strategi Penghidupan Pedagang Kaki Lima di Kawasan Malioboro Saat Menghadapi *Low Season* dan *Peak Season*

Tipe PKL	Strategi Penghidupan saat Low Season	Strategi Penghidupan saat Peak Season
Non-kuliner	<ul style="list-style-type: none"> - Lapak dibuka pada pukul 08.00 WIB dan ditutup pada pukul 21.00 WIB - Menambah variasi barang dagangan - Memanfaatkan akumulasi pendapatan - Memberikan diskon atau potongan harga 	<ul style="list-style-type: none"> - Lapak dibuka pada pukul 08.00 WIB dan ditutup pada pukul 00.00 WIB - Menambah variasi barang dagangan - Memberikan diskon atau potongan harga - Mengajukan pinjaman atau kredit ke paguyuban PKL yang diikuti
Non-lesehan	Memanfaatkan akumulasi pendapatan	<ul style="list-style-type: none"> - Memanfaatkan akumulasi pendapatan - Menambah stok makanan dan minuman
Angkringan	Berhemat	<ul style="list-style-type: none"> - Menambah stok makanan dan minuman - Mengajukan pinjaman atau kredit ke paguyuban PKL yang diikuti
Lesehan	Memanfaatkan akumulasi pendapatan	<ul style="list-style-type: none"> - Menambah stok makanan dan minuman - Mengajukan pinjaman atau kredit ke paguyuban PKL yang diikuti - Menambah jumlah pegawai

Selain jumlah lapak yang dimiliki, faktor lain yang mempengaruhi jumlah pendapatan adalah jenis barang dan harga barang yang dijual. Dengan memiliki lapak lebih dari satu, maka jumlah pendapatan yang didapat semakin besar karena memiliki sumber pendapatan lain. Harga barang dagangan yang tinggi juga mempengaruhi jumlah pendapatan, semakin tinggi harga barang dagangan maka jumlah pendapatan semakin besar.

KESIMPULAN

1. Terdapat beberapa strategi penghidupan yang dilakukan oleh pedagang kaki lima non-kuliner ketika menghadapi *low season* yang terjadi pada hari biasa (*weekdays*) yaitu menutup lapak lebih awal yaitu pada pukul 21.00 WIB, menambah variasi barang dagangan, memanfaatkan akumulasi pendapatan, dan memberikan diskon atau potongan harga kepada pembeli.
2. Pedagang kaki lima non-lesehan menghadapi *low season* saat bulan Ramadhan, dimana permintaan barang dagangan berada pada titik terendah. Oleh karena itu, pedagang kaki lima non-lesehan melakukan strategi penghidupan saat menghadapi *low season* dengan memanfaatkan akumulasi pendapatan untuk menutupi minimnya pendapatan ketika bulan Ramadhan.
3. Pedagang kaki lima angkringan dan lesehan tidak terpengaruh oleh bulan-bulan tertentu seperti bulan Ramadhan karena pedagang kaki lima angkringan dan lesehan membuka warungnya pada sore hari. Strategi penghidupan yang dilakukan oleh pedagang kaki lima angkringan saat *low season* yang terjadi pada hari biasa (*weekdays*) adalah dengan berhemat, sedangkan pedagang kaki lima lesehan memanfaatkan akumulasi pendapatan.

4. *Peak season* terjadi ketika akhir pekan (*weekend*), libur sekolah, dan libur lebaran. Pedagang kaki lima non-kuliner melakukan beberapa strategi penghidupan saat *peak season* dengan menutup lapak lebih lama yaitu pada pukul 00.00 WIB, menambah variasi barang dagangan, memanfaatkan akumulasi pendapatan, dan mengajukan kredit atau pinjaman ke paguyuban yang diikuti.
 5. Strategi penghidupan pedagang kaki lima kuliner non-lesehan dalam menghadapi *peak season* adalah dengan memanfaatkan akumulasi pendapatan dan menambah stok makanan dan minuman; sedangkan strategi penghidupan pedagang kaki lima angkringan adalah dengan menambah stok makanan dan minuman serta mengajukan pinjaman ke paguyuban pedagang kaki lima; dan strategi penghidupan pedagang kaki lima lesehan adalah dengan menambah stok makanan dan minuman, mengajukan pinjaman ke paguyuban pedagang kaki lima, dan menambah jumlah pegawai yang berasal dari keluarga.
- International Rescue Committee. 2009. *Building Livelihoods: A Field Manual For Practitioners In Humanitarian Settings*. (The Women's Refugee Commission ISBN: 1-58030-080-079-0). New York.
- Peraturan Daerah Kota Yogyakarta Nomor 26 Tahun 2002 tentang Pedagang Kaki Lima
- Peraturan Walikota Yogyakarta Nomor 93 Tahun 2009 tentang Pembentukan Lembaga Pemberdayaan Komunitas Kawasan Malioboro Kota Yogyakarta
- Peraturan Walikota Nomor 37 Tahun 2010 tentang Penataan Pedagang Kaki Lima Kawasan Khusus Malioboro-A. Yani.

DAFTAR PUSTAKA

- Chambers, R and Conway, G. 1992. *Sustainable Rural Livelihoods: Practical Concept For The 21st Century*. IDS Discussion Paper 296. Brighton: IDS.
- Hidayat. 1983. *Pengembangan Sektor Informal dalam Pembangunan Nasional: Masalah dan Prospek*. Pusat Penelitian Ekonomi dan Sumberdaya Manusia, Fakultas Ekonomi. Bandung: Universitas Padjajaran.